
Fruit N Vege Juice

(Perencanaan Pendirian Usaha Jus Buah dan Sayur)

Novianti Gunawan

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi MDP; Jl. Rajawali No.14 Palembang, Telp. +62(711)376400
Jurusan Ilmu Ekonomi Manajemen, STIE MDP, Palembang
e-mail : novii.gunawan@gmail.com

Abstrak

Fruit N Vege Juice adalah usaha yang bergerak dibidang minuman. Produk yang ditawarkan *Fruit N Vege Juice* adalah jus buah, jus buah campur sayur, *smoothie* buah, dan *smoothie* buah campur sayur. Kehadiran *Fruit N Vege Juice* dipicu oleh pola konsumsi buah dan sayur masyarakat Indonesia khususnya Kota Palembang yang tidak cukup seimbang sehingga membuat Penulis ingin membuka usaha jus dengan variasi rasa yang berbeda dari pesaing yang telah ada dan mengajak masyarakat untuk mengadaptasi gaya hidup sehat. Berdasarkan hasil analisis kelayakan usaha yang dilakukan dengan beberapa metode seperti *payback period*, NPV, IRR, dan BEP. Dari hasil perhitungan, penulis yakin usaha layak untuk dijalankan.

Kata kunci— *Fruit N Vege Juice, green smoothie*

Abstract

Fruit n Vege Juice is engaged in the beverage business. The products at Fruit n Vege Juice are fruit juice, fruit juice mixed vegetables, fruit smoothies, mixed vegetable and fruit smoothies. The presence of Fruit n Vege Juice triggered by the pattern of consumption of fruits and vegetables Indonesian people, especially the city of Palembang were not sufficiently balanced so make author wants to open a juice with a variety of different flavors of competitors who have been there and encourage people to adopt a healthy lifestyle. Based on the results of the feasibility analysis of the work done by several methods such as payback period, NPV, IRR, and BEP. From the calculation, the authors believe this effort deserves to be executed.

Keywords— *Fruit N Vege Juice, green smoothie*

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha

Menurut Vemale, (2012) ada fakta yang menyebutkan bahwa konsumsi buah dan sayur di negara maju seperti Amerika dan Kanada adalah lebih besar 60% dari total populasi masyarakat dinegaranya atau dapat disebutkan sebanyak 3–5 porsi buah atau sayur per hari. Sementara di negara berkembang seperti Indonesia, konsumsinya hanya sebanyak 1-2 buah per hari, yaitu 40% dari jumlah populasi. Total jumlah porsi yang seharusnya diperlukan oleh tubuh adalah sebesar 7-15 porsi buah dalam sehari. Fakta lain

pun menyebutkan 6 dari 10 orang Indonesia tidak mengonsumsi asupan buah atau sayur yang cukup. Dari kedua data tersebut di atas dapat dilihat bahwa kurangnya porsi buah yang dikonsumsi masyarakat Indonesia dalam setiap harinya. Hal ini yang mendasari penulis untuk membuka usaha jus dengan nama *Fruit N Vege Juice*.

Pemilihan usaha ini selain konsumsi masyarakat Indonesia khususnya Kota Palembang masih kurang terhadap buah dan sayur yaitu kebiasaan Penulis memakan buah dengan cara jus atau *dismoothie*, di dukung pula oleh saudara penulis yang sudah memiliki kedai jus kacang hijau di Kenten. Selain itu sebagian masyarakat Kota Palembang meminum jus disetiap waktu (pagi, siang, sore dan malam hari) bahkan sebagai pendamping maupun pengganti makanan.

1.2 Visi, Misi, Tujuan dan Nilai Budaya

a. Visi

Mengjadikan *Fruit N Vege Juice* sebagai usaha jus sehat yang paling diminati masyarakat di Indonesia.

b. Misi

1. Produksi bersifat *fresh* dan menyehatkan.
2. Bekerjasama dengan *fitness center*.
3. Menciptakan produk jus atau *smoothie* buah dan sayur yang berkualitas.
4. Mengutamakan kebersihan, kesehatan, dan kerapian.

c. Tujuan

Mengajak masyarakat untuk mengadaptasi gaya hidup sehat.

2. GAMBARAN USAHA

Jus berasal dari sari buah yang berbahan utama buah dan jus memiliki beberapa jenis yaitu jus buah atau sayur dan *smoothie* (keseluruhan bagian buah atau sayur), *Fruit N Vege Juice* berfokus kepada keduanya.

Lokasi usaha ini akan dilaksanakan di Kambang Iwak Palembang. Proses operasional akan dijalankan pada satu lahan dalam bentuk *outlet*. *Outlet* yang akan dipergunakan di sini berbentuk seperti *booth* penjualan makanan atau minuman yang umumnya dikenal masyarakat. Tampilan *booth* ini akan didominasi warna merah, hijau dan orange.

Produk minuman yang ditawarkan adalah beberapa jenis buah, seperti jeruk, apel, semangka, jambu biji, kiwi, pisang dll yang dihancurkan dengan *juice extractor* sehingga menghasilkan sari buah sedangkan untuk *smoothie*, buah-buahan akan dicampurkan dengan sayur-sayuran yang dihaluskan dengan blender. Produk yang dibeli konsumen akan diracik oleh *owner* atau karyawan setelah konsumen memilih dan membayar pesanan tersebut.

Fruit N Vege Juice memberikan fasilitas kemudahan untuk konsumennya yang melakukan program diet maupun *detox* tubuh dan bagi yang sibuk untuk ke *outlet Fruit N Vege Juice* dengan cara memesan secara *online* (bbm atau line) atau bisa telepon maupun sms dengan fasilitas *delivery order* yang disediakan *Fruit N Vege Juice* maka jus atau *smoothie* akan sampai kerumah konsumen tanpa konsumen pergi ke *outlet Fruit N Vege Juice*.

Terms & Conditions untuk *delivery order Fruit N Vege Juice* yaitu maksimal berjarak 4 km dari Kambang Iwak Palembang dengan minimal pesanan 6 gelas dan dikenakan biaya Rp 10.000,- untuk sekali antar. Dengan pemikiran konsep seperti ini, harapan penulis *Fruit N Vege Juice* mampu memenuhi kepuasan pelanggan dan nantinya akan menjadi usaha yang terus maju dan berkembang sehingga dapat

bekerjasama dengan *Fitness center* karena terdapat kesamaan pemikiran dalam menjaga kesehatan tubuh.

Keunikan dan keunggulan dari produk *Fruit N Vege Juice* tawarkan berupa:

- Memiliki cita rasa yang berbeda yang belum pernah ada pada pesaing lainnya.
- Memiliki jasa *delivery order* yang akan di tawarkan kepada konsumen.
- Memiliki promo untuk yang berulang tahun saat hari transaksi.
- Dapat memilih cara pembuatan (jus atau *smoothie*).

3. ASPEK PEMASARAN

Segmen pasar terdiri dari sekelompok pelanggan yang memiliki sekumpulan kebutuhan dan keinginan serupa (Kotler, 2009).

3.1 Segmen Pasar, Target Pasar, dan *Positioning*

3.1.1 Segmen Pasar

Fruit N Vege Juice hanya membuka usaha di wilayah kota Palembang tepatnya di Jl. Merdeka. Produk *Fruit N Vege Juice* cocok untuk usia mulai dari 5 tahun dan seluruh lapisan masyarakat karena jus atau *smoothie* mengandung banyak vitamin yang baik bagi tubuh.

3.1.2 Target Pasar

Konsumen yang menjadi target dari *Fruit N Vege Juice* mulai dari usia 5–45 tahun dan berjenis kelamin laki-laki dan perempuan terutama ibu muda, dan remaja putri.

3.1.3 *Positioning*

Positioning yang ingin dicapai dalam bisnis *Fruit N Vege Juice* adalah sebagai pelopor minuman jus buah dan sayur yang dapat dinikmati pada waktu kapanpun. Selain itu, bisnis minuman ini diharapkan dapat menarik perhatian pelanggan karena rasa yang berbeda dari pesaing lainnya.

3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

3.2.1 Perkiraan Jumlah Calon Pengunjung (Permintaan) di Kawasan Kambang Iwak Palembang

Tabel 1 Perkiraan Penawaran Permintaan

Segmentasi	Total Jumlah Orang per hari	Total Jumlah Orang per bulan	Total Jumlah Orang per tahun
Sekolah :			
- TK & SD Xav 4	600	18.000	216.000
- Harapan mulia	800	24.000	288.000
- Palm kids	300	9.000	108.000
Karyawan & Pengunjung:			
- Hotel, kost, dll	150	4.500	54.000
- Guns, KFC, dll	100	3.000	36.000
- KIF park	200	6.000	72.000
- Masjid Taqwa	200	6.000	72.000
- Kelenteng bukit kecil	50	1.500	18.000
- Olahraga pagi & sore	300	9.000	108.000
- Wisatawan	25	750	9.000
Total Penduduk Kawasan Kambang Iwak		81.750	981.000
Total Calon Pengunjung (44%)		35.970	431.640

3.2.2 Penawaran

Jika dilihat dari penawaran pesaing terhadap konsumen untuk jus masih cukup tinggi karena hasil dari kunjungan yang dilakukan penulis di beberapa tempat penjualan Palembang. Asumsi jumlah permintaan 44% dari 81.750 orang yaitu 35.970 per bulan, sedangkan penawaran pesaing sejumlah 21.000 dan baru memenuhi 56% dari permintaan, maka masih ada peluang sebesar 25.500 atau sebesar 44% yang belum terlayani.

Dari 44% pasar yang masih belum di garap sebesar 25.500 permintaan, dapat memenuhi permintaan sebanyak 2.550 atau sekitar 7% dari sisa peluang yang masih ada. Besarnya jumlah penawaran *Fruit N Vege Juice* merupakan rencana penjualan pada tahun pertama dan di asumsikan meningkat sebesar 7% tiap tahunnya.

Tabel 2 Jumlah Penawaran Jus di Berbagai Pesaing

<u>Pesaing</u>	<u>Jumlah penawaran per hari</u>	<u>Jumlah penawaran per bulan (30 hari)</u>	<u>Persentase</u>
Yogen Fruz	65	1.950	5 %
X.O Suki dimsum	85	2.550	7 %
<i>Indonesian Fresh juice</i>	100	3.000	8 %
Hotel Swana Dwipa	300	9.000	24%
Lain - lain	150	4.500	12 %
Total	700	21.000	56 %
Rata - Rata	$700 : 5 = 140$	$21.000 : 3 = 7.000$	12 %
Peluang yang masih terbuka			44%
TOTAL			100%

3.3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Tabel 3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar Per Tahun

Tahun	Permintaan	Penawaran	Peluang	Rencana Penjualan	Pangsa Pasar
2015	431.640	21.000	410.640	30.600	7,4%
2016	461.855	23.520	438.335	34.272	8%
2017	494.185	26.342	467.843	38.385	8,2%

Dilihat dari tabel diatas, pangsa pasar yang tersedia cukup besar sekitar 44% sehingga peluang *Fruit N Vege Juice* masih terbuka lebar untuk dapat memenuhi permintaan dari para konsumen. Pasar yang ingin di raih *Fruit N Vege Juice* sebesar 7,4% - 8,2% dalam jangka waktu 3 tahun.

3.4 Strategi Pemasaran Perusahaan Terhadap Pesaing

3.4.1 *Product* (Produk)

Selain bahan baku yang selalu *fresh*, menawarkan berbagai varian produk yang belum dimiliki pesaing, merek dan kemasan akan menjadi penguat masyarakat akan produk. Untuk itu *Fruit N Vege Juice* menciptakan logo (Gambar 1) yang sederhana namun unik sehingga mudah disebut dan diingat pelanggan.



Gambar 1 Logo *Fruit N Vege Juice*



Gambar 2 Contoh Produk *Fruit N Vege Juice*

3.4.2 *Price* (Harga)

Harga yang ditetapkan *Fruit N Vege Juice* adalah Rp 17.000,- sampai Rp 36.000,- untuk harga produknya.

3.4.3 *Promotion* (Promosi)

Kegiatan usaha yang dilakukan untuk menarik pelanggan melalui berbagai media. Dalam kegiatan promosi, *Fruit N Vege Juice* melakukan beberapa cara dengan iklan melalui media online (BBM, Facebook, Twitter, dan Instagram), brosur dan strategi WOM. Untuk mengenalkan pelanggan pada awal pembukaan, *Fruit N Vege Juice* memberikan jus *tester* dan promo ulang tahun dengan membeli 5 gelas jus akan mendapatkan gratis 1 gelas jus buah dengan memberikan *fotocopy* KTP.

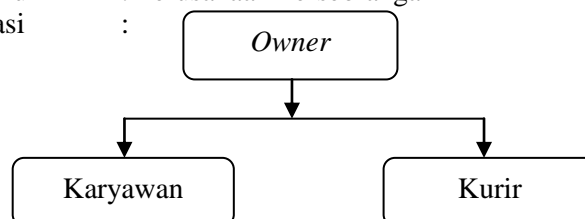
3.4.4 *Placement* (Saluran Distribusi)

Penyaluran yang dimiliki *Fruit N Vege Juice* merupakan bentuk penyaluran langsung, yang mana penyampaian produk dari titik produksi hingga ke konsumen dilakukan di satu tempat yang sama, yaitu gerai *Fruit N Vege Juice* itu sendiri.

4. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Nama Usaha : *Fruit N Vege Juice*
 Nama Pemilik : Novianti Gunawan
 Alamat tempat usaha : Jl. Merdeka No. 38 Palembang 30118
 Bentuk Badan Hukum : Perusahaan Perseorangan
 Struktur Organisasi :



Gambar 3 Struktur Organisasi

4.2 Perijinan

Perijinan dalam suatu bisnis sangatlah penting, dimana apabila suatu bisnis tidak memiliki ijin maka bisnis tersebut akan dianggap tidak legal dan akan berdampak pada masalah hukum. Karena usaha *Fruit N Vege Juice* masih tergolong usaha kecil, maka ijin hanya dilakukan ke Perijinan Industri Rumah Tangga (P-IRT), dan jika usaha *Fruit N Vege Juice* sudah berjalan dan mengalami kemajuan, maka *Fruit N Vege Juice* akan membuat sebuah toko yang akan memerlukan ijin usaha.

4.3 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

Untuk tempat usaha, *Fruit N Vege Juice* melakukan beberapa *survey* di sekitar lokasi *Fruit N Vege Juice*. Melihat lokasi sekitarnya memiliki lokasi usaha yang tidak sama, penulis yakin dapat mudah diterima oleh lingkungan sekitar dan mendapat perizinan. Lokasi yang dipilih *Fruit N Vege Juice* cukup strategis karena berada di dekat target pasar.

4.4 Inventaris Kantor dan Supply Kantor

Dikarenakan *Fruit N Vege Juice* hanya usaha kecil berbentuk *booth* sehingga untuk inventaris kantor *Fruit N Vege Juice* tidak membutuhkan sedangkan untuk menunjang kegiatan usaha, *Fruit N Vege Juice* membutuhkan buku kas dan pena untuk membuat laporan keuangan.

5. APEK PRODUKSI

5.1 Pemilihan Denah Lokasi

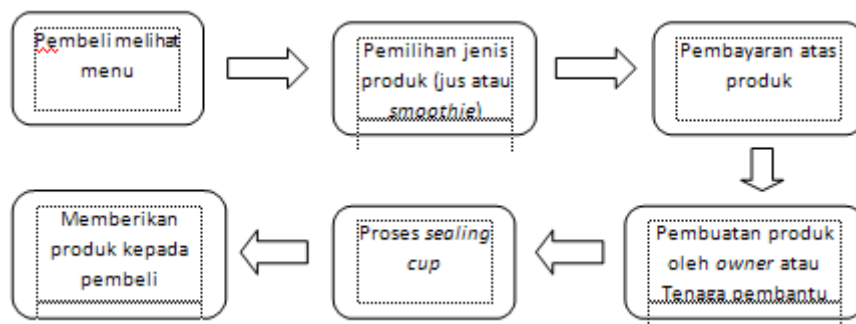
Lokasi usaha adalah tempat dimana kegiatan usaha dijalankan dalam kesehariannya. Pemilihan lokasi yang tepat dan strategis merupakan salah satu faktor yang penting dalam mempengaruhi jumlah penjualan produk. Setelah melakukan penyeleksian tempat usaha dari segi lokasi dan modal usaha, *Fruit N Vege Juice* memutuskan memilih lokasi di sekitaran Jl. Merdeka (Kambang Iwak) No. 38 Palembang dengan pertimbangan dekat dengan target pasar.

5.2 Rencana Tata Letak

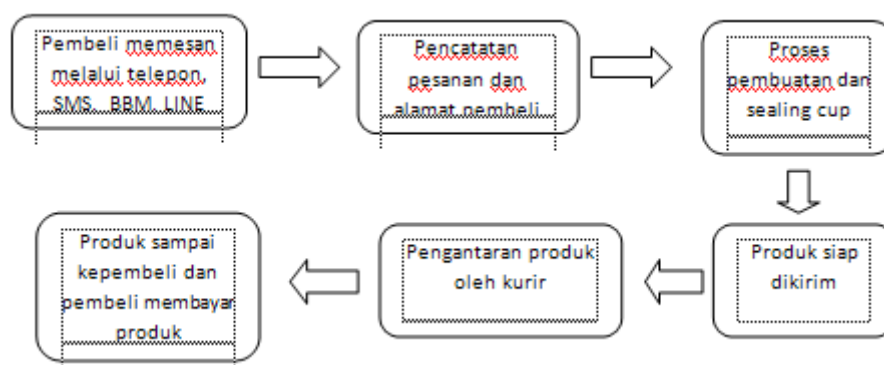
Konsep penjualan *Fruit N Vege Juice* dilakukan dengan menggunakan *booth stand* sehingga tidak menggunakan tata letak yang detail.

5.3 Proses Produksi / Gambaran Teknologi

Proses produksi *Fruit N Vege Juice* dilakukan dalam *booth stand* dengan memanfaatkan sarana dan prasarana. Proses produksi yang baik akan menghasilkan produk yang baik juga.



Gambar 4 Siklus Proses Produksi *Fruit N Vege Juice* Secara Langsung



Gambar 5 Siklus Proses Produksi *Delivery Order* Fruit N Vege Juice

5.4 Bahan Baku dan Bahan Pembantu

Bahan baku merupakan salah satu faktor penting untuk mendukung proses produksi dalam suatu usaha, sehingga proses produksi dapat berjalan dengan baik dan lancar. *Fruit N Vege Juice* merupakan jenis usaha yang mengutamakan kualitas dan kebersihan bahan baku sehingga produk tetap terjamin kualitasnya.

5.5 Tenaga Produksi

Menurut Henry Simamora (2004, h12) dalam buku koleksi digital Universitas Kristen Petra menyatakan Rekrutmen (*Recruitment*) adalah serangkaian aktivitas mencari dan memikat pelamar kerja dengan motivasi, kemampuan, keahlian dan pengetahuan yang diperlukan guna menutupi kekurangan yang diidentifikasi dalam perencanaan kepegawaian.

Fruit N Vege Juice juga berpegang pada prinsip “*right man in the right place*”. Oleh sebab itu, *Fruit N Vege Juice* membutuhkan tenaga kerja yang sesuai dengan bidangnya serta berpengalaman. Hal ini dilakukan karena *Fruit N Vege Juice* menginginkan para karyawan dapat memberikan pelayanan yang lebih kepada pelanggan.

5.6 Mesin dan Peralatannya

Fruit N Vege Juice menyiapkan mesin dan peralatan kerja kurang lebih untuk 5 tahun kedepan. Peralatan yang dibutuhkan *Fruit N Vege Juice* berupa kulkas, blender, *Juice extractor*, pisau buah, talenan, gunting, *cup sealer*, sarung tangan plastik dan kain lap.

5.7 Tanah, Gedung, dan Perlengkapannya

Fruit N Vege Juice direncanakan akan dibuka di perkarangan Hotel Prada Syariah (sehingga tidak memerlukan perencanaan tanah). *Fruit N Vege Juice* akan menyewa lokasi yang kosong di perkarangan Hotel Prada Syariah di Jl. Merdeka No. 38 Palembang 30118, dengan luas ruangan 2 m x 1m dari hasil survey penulis.

Untuk perencanaan fasilitas lainnya seperti tempat parkir tidak perlu dikhawatirkan karena *Fruit N Vege Juice* berlokasi di wilayah Hotel, sehingga untuk pengelolaan tempat parkir akan dikelola oleh pihak Hotel. Dalam memilih lokasi usaha harus kita pertimbangkan dengan matang karena tempat usaha yang tidak tepat dan tidak strategis akan membuat usaha tidak berjalan seperti harapan.

6. ASPEK KEUANGAN

6.1 Sumber Pendanaan

Modal yang dibutuhkan untuk membangun usaha *Fruit N Vege Juice* berjumlah Rp 45.205.000,- yang terdiri dari modal investasi dan modal kerja selama 1 bulan pertama, dimana modal tersebut berasal dari tabungan penulis sendiri.

6.2 Kebutuhan Pembiayaan / Modal Investasi

Modal investasi yang dibutuhkan *Fruit N Vege Juice* adalah Rp 9.300.000,-.

6.3 Kebutuhan Modal Kerja

Modal kerja yang dibutuhkan *Fruit N Vege Juice* adalah Rp 35.777.500,-.

6.4 Analisa Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha bertujuan untuk menentukan alokasi sumber-sumber perusahaan sebaik mungkin kedalam setiap kegiatan usaha *Fruit N Vege Juice* untuk mendapatkan hasil yang maksimal. Untuk mengukur layak atau tidaknya usaha *Fruit N Vege Juice* menggunakan metode *Payback Period*, *Net Present Value* dan *Internal of Return*.

6.4.1 Payback Period

$$PP = \frac{\text{Tahun sebelum pengembalian penuh} + \text{biaya yang belum dikembalikan pada awal tahun}}{\text{Arus kas selama tahun berjalan}}$$

Jumlah Investasi (CF ₀)	=	(Rp 45.205.000,-)
Arus Kas bulan ke-1 (CF ₁)	=	Rp 25.063.208,- -
Investasi yang belum tertutup	=	(Rp 20.141.792,-)
Arus Kas bulan ke-2 (CF ₂)	=	Rp 25.063.208,- -
		Rp 4.921.416,-

Pada arus kas bulan ke-1 investasi belum tertutup sebesar Rp 20.141.792,- dan pada arus kas bulan ke-2 investasi sudah tertutup. Berdasarkan rumus dan jumlah arus kas bersih, *payback period Fruit N Vege Juice* adalah sebagai berikut :

$$PP \text{ bulan } 1 = \frac{\text{Rp } 20.141.792,-}{\text{Rp } 25.063.208,-} \times 1 \text{ bulan}$$

$$PP \text{ bulan } 1 = 0,8$$

$$= 0,8 \times 30 \text{ hari} = 24 \text{ hari}$$

Jadi, berdasarkan metode PBP, dana yang di investasikan dapat kembali seluruhnya dalam waktu 1 bulan 24 hari.

6.4.2 Net Present Value (NPV)

$$\begin{aligned} \text{Net Present Value (NPV)} &= \sum_{t=0}^n \left[\frac{CF_t}{(1+K)^t} \right] \\ &= CF_0 + \frac{CF_1}{(1+K)^1} + \frac{CF_2}{(1+K)^2} + \frac{CF_3}{(1+K)^3} + \\ &\quad \frac{CF_4}{(1+K)^4} + \frac{CF_5}{(1+K)^5} + \frac{CF_6}{(1+K)^6} + \frac{CF_7}{(1+K)^7} + \\ &\quad \frac{CF_8}{(1+K)^8} + \frac{CF_9}{(1+K)^9} + \frac{CF_{10}}{(1+K)^{10}} + \frac{CF_{11}}{(1+K)^{11}} + \\ &\quad \frac{CF_{12}}{(1+K)^{12}} \\ &= \text{Rp } 146.144.516,- \end{aligned}$$

Hasil NPV sebesar Rp 146.144.516,- dan positif, maka investasi ini layak atau dapat di terima.

6.4.3 IRR (*Internal Rate Of Return*)

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (i_2 - i_1)$$

Keterangan :

i_1 = tingkat bunga 1 (tingkat discount rate yang menghasilkan NPV1)

i_2 = tingkat bunga 2 (tingkat discount rate yang menghasilkan NPV2)

NPV_1 = net present value 1

NPV_2 = net present value 2

Tabel 4 Hasil Perhitungan IRR dari *Discount Factor*

Bulan	Manfaat Bersih	DF (30%)	PV Manfaat Bersih	DF (31%)	PV Manfaat Bersih
1	25.063.208	0,769	19.273.607	0,763	19.123.228
2	25.063.208	0,591	14.812.356	0,582	14.586.787
3	25.063.208	0,455	11.403.760	0,444	11.128.064
Total PV Kas Bersih			45.489.723		44.838.079
Total PV Investasi			45.205.000		45.205.000
NPV		1	284.723	2	(366.921)

$$\begin{aligned}
 IRR &= i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (i_2 - i_1) \\
 &= 30\% + \frac{284.723}{284.723 - (366.921)} \times (31\% - 30\%) \\
 &= 30\% + 0,4 \times 1\% \\
 &= 30\%
 \end{aligned}$$

Jadi IRR pada usaha *Fruit N Vege Juice* besar 30%. Maka, usulan ini dapat diterima karena lebih besar dibandingkan BI Rate dan bunga investasi lain.

6.5 Analisa Keuntungan

6.5.1 BEP *juice*

$$\begin{aligned}
 \text{BEP juice} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{P - \text{AVC}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 54.300.000}{\text{Rp } 17.000 - \frac{\text{Rp } 203.442.000}{16.000}} \\
 &= 12.672 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP juice dalam Rupiah} &= \text{BEP unit} \times P \\
 &= 12.672 \text{ unit} \times \text{Rp } 17.000 \\
 &= \text{Rp } 215.424.000,-
 \end{aligned}$$

Jadi, untuk mencapai titik BEP, *Fruit N Vege Juice* harus menjual *juice* 12.672 unit produk atau sama dengan penjualan mencapai Rp 215.424.000,-

$$\begin{aligned}
 6.5.2 \text{ BEP smoothie} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{P-AVC}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 54.300.000}{\text{Rp } 31.000 - \frac{\text{Rp } 191.904.000}{14.600}} \\
 &= 3.041 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP smoothie dalam Rupiah} &= \text{BEP unit} \times \text{P} \\
 &= 3.041 \text{ unit} \times \text{Rp } 31.000 \\
 &= \text{Rp } 94.271.000,-
 \end{aligned}$$

Jadi, untuk mencapai titik BEP, *Fruit N Vege Juice* harus menjual *smoothie* 3.041 unit produk atau sama dengan penjualan mencapai Rp 94.271.000,-

6.6 Laporan Keuangan

Untuk menilai kinerja *Fruit N Vege Juice* untuk tahun operasionalnya selama 1 sampai 3 tahun, diperlukan evaluasi terhadap laporan keuangannya. Berikut adalah laporan keuangannya *Fruit N Vege Juice* berupa laporan laba rugi, laporan perubahan modal, dan neraca per tahun ke 1,2, dan 3.

Tabel 5 Laporan Laba Rugi Per Tahun *Fruit N Vege Juice*

<i>Fruit N Vege Juice</i> Laporan Laba Rugi 2015-2017			
Keterangan	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)
Pendapatan Usaha	735.550.000,-	883.219.500,-	1.112.728.000,-
HPP	380.646.000,-	407.291.220,-	439.874.518,-
Laba Kotor	354.904.000,-	475.928.280,-	672.853.482,-
Beban :			
Air	360.000,-	385.200,-	416.016,-
Listrik	600.000,-	642.000,-	693.360,-
Pulsa	324.000,-	346.680,-	374.414,-
Sewa	3.000.000,-	3.210.000,-	3.466.800,-
Gaji	42.000.000,-	44.940.000,-	48.535.200,-
Perlengkapan kantor	1.484.000,-	1.587.880,-	1.714.910,-
Penyusutan	3.100.000,-	3.100.000,-	3.100.000,-
Total Beban	(50.868.000,-)	(54.211.760,-)	(58.300.700,-)
EBT	304.036.000,-	421.716.520,-	614.552.782,-
Pajak	(3.040.360,-)	(4.217.165,-)	(6.145.527,-)
EAT 1 tahun	300.995.640	417.499.355	608.407.255,-

Tabel 6 Laporan Perubahan Modal Per Tahun *Fruit N Vege Juice*

Keterangan	2015	2016	2017
Modal Awal	Rp 440.092.000,-	Rp 470.898.440,-	Rp 508.570.315,-
Laba Bersih	Rp 300.995.640,-	Rp 417.499.355,-	Rp 608.407.255,-
Modal Akhir	Rp 741.087.640,-	Rp 888.397.795,-	Rp 1.116.977.570,-

Tabel 7 Neraca Per Tahun *Fruit N Vege Juice*

Keterangan	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)
Aktiva :			
<u>Aktiva Lancar</u>			
Kas	45.562.000,-	49.619.340,-	58.653.805,-
Bahan Baku	380.646.000,-	407.291.220,-	435.801.600,-
Perlengkapan Kantor	1.484.000,-	1.587.880,-	1.714.910,-
<u>Aktiva Tetap</u>			
Peralatan	9.300.000,-	9.300.000,-	9.300.000,-
Ak. Peny Peralatan	3.100.000,-	3.100.000,-	3.100.000,-
Total Aktiva	440.092.000,-	470.898.440,-	508.570.315,-
<u>Utang dan Modal :</u>			
Utang Usaha	-	-	-
Modal	440.092.000,-	470.898.440,-	508.570.315,-

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada orang tua yang telah memberi dukungan *financial* dan memotivasi terhadap penyelesaian penulisan *business plan* ini. Penulis juga berterima kasih kepada para dosen yang telah membantu dan membimbing dalam penulisan *business plan* ini. Akhir kata, penulis berharap *business plan* ini dapat berguna bagi pembaca.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Amalia 2009, *Strategi Pengembangan Usaha Jus Buah CV Winner Perkasa Indonesia Unggul, Kota Depok, Jawa Barat*, Diakses pada 15 Oktober 2014, dari <http://www.repository.ipb.ac.id/handle/123456789/14135>
- [2] Amin, Widjaja 2008, *Audit Manajemen*, Rineka Cipta, Jakarta.
- [3] Andreas,V 2009, *Rekrutmen (Recruitment) Karyawan : Definisi, Tujuan, Proses dan Sistem Rekrutmen*, Diakses pada 22 Oktober 2014, dari <http://www.markosweb.com/>
- [4] Anggoro, M. Linggar 2005, *Teori dan Profesi Kehumasan*, Bumi Aksara, Jakarta.
- [5] Anonim 2011, *Ijin Industri Rumah Tangga (P-IRT)*, Diakses pada 10 November 2014, dari <http://www.kppt.palembang.co.id/>
- [6] Anonim 2011, *Jumlah tenaga kerja Palembang*, Diakses pada 22 Oktober 2014, dari <http://disnaker.palembang.go.id/>
- [7] Anonim2012, *Data BI rate*, Diakses pada 26 November 2014, dari <http://www.bi.go.id/>
- [8] Kotler, Philip 2005, *Manajemen Pemasaran*. PT.Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.

- [9] Kotler, Philip dan Gary Armstrong 2008, *Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid 1*, Erlangga, Jakarta.
 - [10] Kotler, Philip dan Gary Armstrong 2009, *Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid 2*, Erlangga, Jakarta.
 - [11] M. Scarborough dan W. Zimmerer 2009, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Salemba Empat, Jakarta.
 - [12] Pradjudi A 2008, *Manajemen dan Organisasi*, Diakses pada 20 November 2014, dari <http://idadwiw.wordpress.com/>
 - [13] Rambat, Lupiyoadi dan A.Hamdani 2006, *Manajemen Pemasaran Jasa*, Salemba Empat, Jakarta.
 - [14] Rangkuti, F 2006, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, PT.Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
 - [15] Rangkuti, F 2008, *Business Plan*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
 - [16] Ratminto dan Atik Winarsih 2005, *Manajemen Pelayanan*, Pustaka Belajar, Yogyakarta.
 - [17] Sehatku 2014, *Perbedaan Jus dan Smoothie*, Diakses pada 10 Oktober 2014, dari <http://www.jussehatku.blogspot.com/>
 - [18] Simamora, Henry 2003, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, STIE YKPN, Yogyakarta.
 - [19] Suliyanto 2010, *Studi Kelayakan Bisnis*, Andi Offset, Yogyakarta.
 - [20] Tjiptono, Fandy, Gregorius Chandra, dan Dadi Adriana 2008, *Pemasaran Strategik*, Andi, Yogyakarta.
 - [21] Vemale 2012, *1001 Manfaat Buah*, Diakses pada 10 Oktober 2014, dari <http://www.vemale.com/>
 - [22] Wibisono 2006, *Manajemen Kinerja: Konsep, Desain, dan Teknik Meningkatkan Daya Saing Perusahaan*, Erlangga, Jakarta.
-